

intro PSICOLOGÍA



EL DECÁLOGO DEL *Emprendedor*

Dejar los miedos a un lado es fundamental para atreverse a acometer una empresa. Hay que actuar y olvidarse de excusas que solo paralizan nuestras capacidades y virtudes.
Por *Patricia Ramírez*. Ilustración de *Alberto Vázquez*

La RAE define *emprender* como acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro. Según la definición literal, todos somos emprendedores, en mayor o menor medida. Todos tenemos objetivos en la vida y sueños, y muchos de ellos se iniciaron en una pequeña idea, una propuesta o una ilusión.

“Allí donde hay una empresa de éxito alguien tomó alguna vez una decisión valiente”

(Peter Drucker)

Cuando hablamos de emprendedores, fantaseamos con la imagen de un hombre apuesto, echado para delante, bien vestido y bien posicionado, con una

mente brillante que le permite ser un gurú y anticiparse a las necesidades del mercado. Su imagen también se asocia a la toma de decisiones fría y calculadora, a la capacidad de invención y de ser creativo. Una persona sin miedo al fracaso.

Porque *emprender* no solo es *empezar*, sino que todos lo asociamos a términos como miedo, fracaso, éxito, dinero o reconocimiento. Si decidimos emprender, deseamos triunfar. A nadie se le pasa por la cabeza la idea de acometer un negocio por el simple hecho de divertirse. La idea es que la propuesta tenga valor,

se convierta en un medio de vida y, si todo acompaña, en una futura empresa.

Los emprendedores exitosos son un espejo en el que mirarse y también una fuente de envidia, porque ellos se atrevieron. ¿Por qué son especiales, por qué ellos pudieron? La iniciativa no viene genéticamente determinada, está más relacionada con la personalidad fruto del aprendizaje, la experiencia, la observación de modelos y otros condicionantes.

“Fracasa rápido, fracasa pronto... y, sobre todo, fracasa barato” (Anónimo)

Como el emprendedor no nace, sino que se hace, y como además conocemos algunas formas de actuar y pensar que lo definen, ¿por qué no imitamos su manera de proceder, la adaptamos a nuestro estilo y aprendemos? El emprendedor, entre otros, se define como una persona:

● **VALIENTE.** La valentía es esfuerzo, es ser capaz de asumir retos sin miedo. El valiente no es la persona temeraria que salta a una piscina vacía, sino aquella que valora una situación, la analiza desde distintos puntos de vista y da un paso al frente. Pero además asume que el fracaso y la derrota son una posibilidad. No lo toma como algo negativo, sino como parte del juego. Lo que diferencia al valiente del que no lo es es su desasociación entre fracaso y *game over*. El fracaso es aprendizaje: en caso de no conseguir un objetivo a la primera, hay que volver a intentarlo. La valentía no es cuestión de genes, sino de actitud y aprendizaje.

● **EL EMPRENDEDOR** se siente motivado cuando sale de la zona de confort. No se trata de huir de lo fácil, de lo controlable, seguro y tranquilo, pero sí de ser consciente de que ello puede impedir crecer por el miedo a lo desconocido. Nos gusta controlar, nos da poder

“Una persona valiente no es la que salta a una piscina vacía, sino la que asume que el fracaso y la derrota son una posibilidad”

“Las personas que creen en la suerte la atraen. Viven en un mundo de oportunidades que ellos mismos fabrican”

y confianza, y por eso cuesta tanto dar un paso fuera de esa zona confortable, porque no es un paso en suelo firme. Sin embargo, un emprendedor asume que es incompatible querer crecer y superarse sin salir del recinto seguro.

● **PLANTEARSE LO QUE SE QUIERE.** Hay que plantear un objetivo, ver qué recursos hay para alcanzarlo, y por qué es importante hacerlo. A partir de ahí, hay que actuar, olvidando excusas que empiezan por “y si...”. Si no actuamos, nadie lo hará por nosotros.

● **TRABAJAR CON UN PUNTO** de no retorno. Ejemplos de esto se encuentran en actividades deportivas como la escalada libre, en la que una vez iniciado el ascenso, dado que no va sujeto a ningún punto de seguridad, no queda más remedio que terminar la subida. No se puede bajar los brazos ni perder tiempo...

No podemos trabajar con un punto de no retorno todo el día, pero sí tener el concepto en la cabeza a la hora de emprender. Nada ni nadie puede quitarnos la idea, porque es un sueño.

● **PENSAMIENTO ORIENTADO** al éxito y optimismo. Las emociones y las conductas vienen en parte determinadas por cómo nos enfrentamos a las situaciones. Hay que tener confianza, verbalizarlo si es necesario: “Puedo hacerlo, estoy preparado, el que algo quiere algo le cuesta, ¿quién dijo que esto iba a ser fácil?”.

Si no queremos que algo ocurra, no pensemos en ello. Los mensajes que anticipan el fracaso aumentan la probabilidad de caer en la profecía autocumplida. Así que un emprendedor no habla consigo mismo en términos tóxicos. Todo lo contrario. Su idioma emocional le dice que hay oportunidades, que existen soluciones y que tiene que intentarlo. Las personas optimistas procesan mejor la información negativa, evalúan y gestionan el riesgo con responsabilidad, tienen claridad mental para manejar la información compleja y por lo general suelen trabajar con mayor creatividad y nuevas ideas.

● **CREER EN LA BUENA SUERTE.** Las personas que dicen tener buena suerte, como ha concluido Richard Wiseman en varios estudios, se orientan hacia ella. Viven en un mundo plagado de oportunidades que ellos mismos fabrican y de las que participan. Las personas que creen en la suerte, de alguna manera, la atraen. Creen que la vida les va a sonreír y si se encuentran con alguien, generan un contacto; si van a una entrevista, se venden bien; si tienen una idea, indagan todo para llevarla a la práctica. Invierten más esfuerzo porque tienen claro que llegarán a su meta.

● **ESTABILIDAD EMOCIONAL.** Un emprendedor no puede ser una persona con emociones tipo *montaña rusa*.

Más bien trata de manejar sus emociones. No se pone de los nervios cuando algo va mal, ni eufórico cuando va bien. Mantiene una actitud serena y equilibrada que transmite paz a los demás.

● **SABER SUFRIR.** Al emprendedor nadie le dijo que sería fácil. Sabe que se enfrenta a la burocracia, los obstáculos y los errores, incluso a los que le copian la idea. El emprendedor cuenta con que tiene que invertir tiempo, dinero, realizar una labor comercial, mantener relaciones profesionales, comidas y cenas que muchas veces acaban en nada. Pero sabe que esta implicación y este compromiso son la única manera de dar valor a su idea y luchar por ella.

● **TENER CONTROL INTERNO** para interpretar el éxito y el fracaso. Cuando conquistamos o perdemos algo, ¿a qué lo achacamos? Si somos capaces de ver nuestras fortalezas, las podremos potenciar. No malinterpretemos la humildad. No se trata de pavonearse y alardear de nuestra inteligencia. Se trata de detectar qué nos hace competentes, competitivos y eficaces. Las claves del éxito y el fracaso están en nuestro interior.

● **SER APASIONADOS.** Cuando perdemos la pasión, perdemos todo. Los profesionales de éxito son personas que se dedicaron a su vocación, a lo que les apasionaba, sin pensar si convenía o no, si era una profesión con salidas o no lo era. Cuando se siente pasión, todo fluye y somos capaces de ser creativos e invertir energía y tiempo sin el coste de la pereza.

“La vida es lo que ocurre mientras estamos ocupados haciendo planes” (John Lennon)

Tener ideas es una labor creativa, ilusionante, pero solo es el primer paso. No deje que su idea tenga valor a través de otros, no llegue tarde. Un objetivo desafiante está al alcance de todos. La diferencia está en el esfuerzo, trabajo y perseverancia que invierten algunos para conseguirlo. ●

PARA CONSEGUIR TRIUNFAR

UNA FRASE

– “Un hombre con una idea es un loco hasta que triunfa” (Mark Twain).

UNA PELÍCULA

– ‘El aceite de la vida’ (1992), de George Miller. Basado en hechos reales, no es un filme que ponga un valor a una idea, pero sí muestra la perseverancia de una madre para encontrar la solución para curar a su hijo.

UN LIBRO

– ‘Coaching para el éxito’, de Talane Miedaner (Urano, 2002).

